

El Grupo Productivo y las condiciones económicas de su surgimiento.

Genealogía del Posneoliberalismo

Gabriel Merino, CISH-IdIHCS-UNLP (Argentino, Licenciado en Sociología, Doctor en Ciencias Sociales, docente e investigador de la Universidad Nacional de La Plata.)

Resumen:

El Grupo Productivo es un nucleamiento empresarial surgido en septiembre de 1999, en un contexto de crisis en la periferia del capitalismo global (sudeste asiático, Rusia, Brasil) que en un principio estuvo conformado por la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), con el objetivo declarado de presionar por medidas político-económicas a favor de la producción, la reactivación económica y en contra del "proyecto financiero". El Grupo Productivo reunió a los Grupos Económicos Locales y a las fracciones de capital "perdedores" en la profundización del proyecto financiero neoliberal. Si bien eran parte de la "comunidad de negocios" de los años 90', su debilidad económica con respecto a otras fracciones de capital en cuanto a su escala, composición y productividad, así como por su dedicación a la producción de bienes transables que en un contexto de sobrevaluación del peso y apertura económica, los hacía muy poco competitivos, dejando a estas fracciones de capital en una situación subordinada y en progresiva pérdida de terreno en la estructura económica. Por otra parte, dichas fracciones compartían las dificultades financieras en un momento de crisis, lo cual los enfrentaban a los bancos, particularmente a los extranjeros. Esta situación provocó el quebrantamiento del Grupo de los Ocho (que reunía a los tres sectores del nuevo grupo más la Bolsa, el comercio y los bancos), expresando una fractura en las clases dominantes, cuyo enfrentamiento tienen una importancia central para comprender el proceso de la Pos-Convertibilidad y Posneoliberalismo, las articulaciones políticas expresadas en el Movimiento Productivo Argentino (MPA) en 2001 y los modelos de capitalismo en pugna en argentina. De este proceso surgirá la antinomia *proyecto productivo vs proyecto financiero*.

Palabras claves: Crisis económica, Grupo Productivo, Proyecto Productivo, Proyecto Financiero, Posneoliberalismo.

Summary:

Productive Group is a business nucleation emerged in September 1999, in a context of crisis in the periphery of global capitalism (Southeast Asia, Russia, Brazil) which initially consisted of the Union Industrial Argentina (UIA), the Argentina Chamber Construction (CAC) and the Argentine Rural Confederation (CRA), with the stated aim of pressing for political and economic measures for production purpose, the economic recovery and against the "financial proyect". Productive Group met to Local Economic Groups and fractions of capital "losers" in the financial deepening of the neoliberal project. Although they were part of the "business community" of the 90s', its economic weakness relative to other fractions of capital in terms of its scale, content and productivity as well as for his dedication to the production of tradable goods in context of overvalued currency and

economic openness, made them very uncompetitive, leaving these fractions of capital in a subordinate position and gradually lost ground in the economic structure. Moreover, these fractions shared financial difficulties at a time of crisis, which confronted the banks, particularly to foreigners. This situation led to the breakdown of the Group of Eight (bringing together the three sectors of the new group over the Exchange, trading and banks), expressing a split within the ruling classes, whose engagement are central to understanding the process of the Post-Convertibility political articulations expressed in Argentine Productivity Movement (MPA) in 2001 and competing models of capitalism in Argentina. From this process emerge antinomy *productive project vs finance project*.

Introducción

Son numerosos los trabajos que estudian el modelo de convertibilidad de los 90' como etapa superior del modelo de acumulación financiera y que señalan las pujas entre los ganadores y perdedores del modelo, como así también el tipo de relación que se establece entre el sistema político y la estructura económica (Aronskind, 2001; Basualdo, 2001 y 2010; Etchemendy, 2001; Aspiazu y Basualdo, 2004; Schorr y Wainer, 2004; Gaggero y Wainer, 2004; Castellani y Gaggero, 2011). Desde nuestro punto de vista, contando con el aporte de estos trabajos, creemos necesario, además de profundizar el estudio sobre el desarrollo de articulaciones política e ideológica de las fracciones en pugna y el desarrollo de fuerza político-social para la disputa, establecer las condiciones económicas que explican el surgimiento del GP y la lucha política por modelos de capitalismo, presentando variables complementarias con los trabajos centrados fundamentalmente en la estrategia económica y política de los actores corporativos.

En el núcleo fundacional de Grupo Productivo (GP) se encuentra el Grupo Techint, Ledesma, Alpargatas (Gotelli), Grupo SOCMA (Macri), Massuh, José Ignacio de Mendiguren y Osvaldo Rial (quienes pesan más como dirigentes que por su peso económico), las Uniones Industriales de la provincia de Buenos Aires, Chaco, Corrientes, Tucumán, Patagonia, Jujuy y Santa Fe. Los empresarios, grupos y entidades incorporadas en el lanzamiento o después son: Roggio, Gregorio Chodos, Pérez Companc, FIAT, Arcor, Loma Negra, IMPSA, Acindar, Grupo Madanes (ALUAR-FATE), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y la Cámara Argentina de la Construcción (CAC). De los 19 grupos económicos y empresas que conformaban los llamados Capitanes de la Industria (CI) en la década de 1980 (Ostiguy, 1989), 10 forman parte del GP. Seis de los Capitanes de la Industria de los 80' ya no existían como grupos económicos locales o burguesía local en el momento de conformación del GP (Astra, Bagley, Astarsa, Bunge y Born, BGH, Celulosa Jujuy). Los tres restantes CI (Bagó, Cartellone, Bidas) no aparecen vinculados al GP en su etapa inicial, aunque luego se acercarán cuando se conforme una articulación más amplia como Frente Productivo, al igual que lo harán un conjunto de entidades pymes. Todos estos empresarios, grupos y entidades empresarias se ven perjudicados por la profundización del proyecto financiero neoliberal, por el creciente poder de las redes financieras, por la extranjerización de la economía. Y comparten, por lo menos en su núcleo fundamental, una tendencia ideológica que denominamos

neodesarrollista, vinculados a los “Capitanes de la Industria” de los años 80’, quienes antagonizaban con los “Coroneles de la Industria”, identidad para llamar a las transnacionales y sectores neoliberales.¹

Entendemos que lo que está en juego en el escenario de fines de los 90’ es la lucha por “modelos” de capitalismo, que guarda relación con la posibilidad, por parte de las fracciones locales de capital, de poder reproducirse, acumular en escala ampliada y recuperar un lugar central en la apropiación de la riqueza producida en Argentina, para no quedar definitivamente reducidas a burguesía rentista, participando de forma secundaria y subordinada en el proceso de producción y apropiación de riqueza.

Resulta necesario hacer algunas consideraciones conceptuales. En el trabajo de Eduardo Basualdo (2000), se distinguen cinco formas de capital: los Conglomerados Extranjeros (capitales extranjeros con seis o más empresas en el país), Empresas Transnacionales (capitales extranjeros con menos de seis empresas), Grupos Económicos (capital local con seis empresas o más), Empresas Independientes o Burguesía Nacional (capital local con menos de seis empresas), Asociaciones (asociación entre empresas de capital extranjero y empresas de capital local). A partir de la observación de la facturación de las principales empresas (el momento de la realización), concluye que los grupos económicos locales en los primeros cinco años de la década del 90’ tuvieron un desempeño muy importante, por debajo de las Asociaciones y por encima de las dos formas de capital extranjero, los Conglomerados Extranjeros y las Empresas Transnacionales. Lo mismo observa con respecto de la rentabilidad de los Grupos Económicos Locales (GEL), que fue de las mejores dentro de la cúpula empresaria, aunque *“alternándose el segundo lugar con las empresas transnacionales pero superando claramente a la que obtienen los conglomerados extranjeros”* (Basualdo, 2000: 21). Con ello argumenta que la fracción económica de los GEL ha sido una de las más beneficiadas (e impulsoras) del modelo de Convertibilidad, el cual constituye una etapa del modelo de acumulación centrado en la valorización financiera que se desarrolla a partir de 1976 (Basualdo, 2010). Sin embargo, a pesar de su apoyo inicial (por lo menos con total claridad hasta la crisis del Tequila en 1994) y a pesar de su desempeño en las ventas de los primeros años de la convertibilidad, esta fracción estaba condenada a perder terreno en la apropiación de la riqueza producida en la Argentina como intentaremos demostrar y no parecía ser la fracción económica dominante de capital o el sector económico que influía predominantemente en la imposición de las “reglas de juego” o quien tenía la iniciativa estratégica, aunque participe del bloque en el poder. Y esto será fundamental para entender la “posconvertibilidad”.

Por otra parte, es necesario revisar en función de nuestros objetivos la diferenciación que se hace entre Empresa Transnacional y Conglomerado Extranjero, la cual se realiza a partir de la cantidad de empresas que posee un capital de origen extranjero en la Argentina. En primer lugar, revisamos dicha división ya que no nos permite precisar la escala y la composición del capital de la empresa en cuestión, en tanto la escala de un capital transnacional no se puede definir

1 Ello se desarrolla fundamentalmente en el trabajo de tesis doctoral y no es el objeto del presente artículo.

localmente.² En este sentido, para el análisis que realizaremos en este trabajo, no creemos necesario diferenciar al capital extranjero por la cantidad de empresas que posee formalmente a nivel local. En segundo lugar, porque no necesariamente (y menos bajo las formas de propiedad actuales de las redes financieras) se pueden establecer límites precisos en la cantidad de empresas que concentra un capital, ya que muchas veces aparecen como independientes empresas que forman parte de una misma Red Financiera. En este sentido, por ejemplo, en el directorio del Citigroup encontrábamos, hasta hace unos años, multinacionales como PepsiCo, Chevron, Gillette, Colgate-Palmolive, Boeing, Dupont, Ford, AT&T y el gigante de multimedios Time Warner –CNN, HBO, Cinemax, TNT, I-Sat, Cinecanal, etc. (Merino y Formento, 2011: 49). Es decir, cada una de estas empresas es parte de una red financiera, confluyendo en un banco global y en un conjunto de Fondos Financieros de Inversión Global con otras empresas que a primera vista aparecen formalmente separadas.³ En tercer lugar, y a los fines de nuestro trabajo, esta diferenciación entre Empresa Transnacional y Conglomerado Extranjero parece aumentar el peso relativo de los grupos económicos locales en la estructura económica argentina, en detrimento del capital extranjero que aparece dividido en dos formas de capital. Por otra parte, entendemos que sí puede resultar más pertinente a nuestros propósitos la división que se hace entre Grupo Económico Local (GEL) y “burguesía nacional”, y dentro de los GEL los que se denominan Oligarquía Diversificada, que incluye a aquellos grupos económicos con origen en la oligarquía terrateniente que tienen enorme peso en la estructura de la propiedad rural en Argentina (Bunge y Born, Loma Negra, Bemberg, Werthein, Garovaglio y Zorraquín, y quienes se sumaron más tarde como Arcor y Pérez Companc). Entre los GEL del GP y la “burguesía nacional” se puede observar una diferencia de escala que guarda relación con ciertos posicionamientos, en tanto los GEL son menos mercado internista que la burguesía local y ello puede dar lugar a distintas visiones en cuanto al proteccionismo, el nivel de intervención del Estado, etc. El núcleo del GP estaba conformado predominantemente por los GEL no provenientes de la Oligarquía diversificada y por representantes de la burguesía local. Los grupos provenientes de la Oligarquía Diversificada se encuentran más cercanos a la tendencia neoliberal o en el caso de algunos como Pérez Companc a los sectores más liberales dentro de la tendencia neodesarrollista, que participaron lateralmente del GP.

Una vez aclarados estos puntos, el objetivo es realizar un análisis de las condiciones económicas de la lucha política por modelos de capitalismo, tratando de abordar con ello la dimensión económica del sujeto político emergente, el GP. Para ello, en principio, utilizaremos y analizaremos datos extraídos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) elaborada por el INDEC.

2 Lo que sí es importante diferenciar, es el origen del capital, criterio central para su caracterización por sus vinculaciones con las cuestiones geoestratégicas de las luchas entre bloques de poder mundial.

3 Incluso, según investigaciones realizadas por Stefania Vitali, James B. Glattfelder y Stefano Battiston de la Universidad de Zurich (Suiza), publicadas en su trabajo en octubre de 2011 bajo el título “La Red de Control Corporativo Global” (The Network of Global Corporate Control), determinan que 147 redes financieras transnacionales controlan a 43.060 corporaciones transnacionales y multinacionales, las cuales dominan por lo menos el 40% de la economía global.

La concurrencia entre el capital local y el capital extranjero

Nuestro análisis de datos comprende el período que va de 1993 a 1999. Este último año es cuando apareció en escena el Grupo Productivo y desde 1993 tenemos los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC, la cual se hace sobre las 500 empresas más grandes del país de los sectores no financieros, y que también excluye al sector agropecuario. Si bien ello resulta una limitante, nos parece lo más aproximado que tenemos a nuestro alcance para dar cuenta de algunos aspectos centrales de la concurrencia entre el gran capital local y el capital extranjero en los años 90'.

Como podemos apreciar en el cuadro 2, el valor de producción en 1993 de las empresas de capital nacional en la cúpula empresaria, era superior en casi un 20% al de las empresas extranjeras, así como también, aunque por muy poco margen, lo eran las utilidades (cuadro 1 y gráfico 1). Para 1999 las utilidades de las empresas de capital local de la cúpula empresaria habían caído un 64,11%, pasando a ser de 694 millones de pesos constantes promedio 2002, que se explica tanto por la reducción de empresas nacionales en el panel de las 500 principales así como también por la caída de las utilidades por empresa. También el valor de producción de las empresas controladas por capitales locales cayó de forma constante (como se ve en el gráfico 1), siendo un 18,88% menor en 1999 que en 1993, lo que representa una importante pérdida relativa en valor de producción total de las 500 principales empresas y en la economía en general: las empresas con capitales de origen nacional pasaron de representar el 40% del valor de producción en 1993 al 24,39% en 1999. Lo mismo sucede con el valor agregado: de producir el 38,39% del valor agregado entre las 500 grandes empresas, las empresas pertenecientes a capitales locales en seis años pasaron a producir sólo el 20,51%. El mismo proceso puede observarse en el caso de las Asociaciones, empresas que poseen una mayoría accionaria de capitales nacionales, pero con más de un 10% de acciones en manos de empresas extranjeras.

A partir de los datos del cuadro 2 podemos agregar algunos elementos más a esta primera descripción. Especialmente en lo que se refiere a la productividad. En el caso de las empresas controladas por capital local, podemos observar que el valor agregado por trabajador en 1993 es de \$31.942,77 (a pesos constantes promedio 2002) y el valor de producción por trabajador es de \$81.048,47. Para 1999, si bien reducen su participación en el valor agregado total y en el valor de producción, observando un claro desplazamiento de las fracciones de capital local (grupo económico y gran industria), logran aumentar la productividad en un 20,98%, es decir, logran aumentar el rendimiento (o la explotación, según desde dónde se observe) de la fuerza de trabajo un 20,98% en promedio. En el caso de las empresas controladas por capitales extranjeros observamos una diferencia notoria entre 1993 y 1999, no sólo en lo que hace al aumento de la porción de valor agregado y valor de producción que controlan en el panel de las 500 empresas principales (que además, en conjunto, por el proceso de concentración, representan una porción mayor del total de la economía), sino que también vemos un salto considerable en lo que hace a la productividad, muy por encima de las empresas controladas por capitales locales. En este sentido, para las empresas controladas por capitales de origen extranjero, en promedio, el aumento del valor agregado por trabajador es del 35,88% entre 1993 y 1999. Además, ya en 1993 la diferencia

de productividad es notoria, partiendo de una diferencia de más del doble a favor de las empresas controladas por capitales de origen extranjero. Como afirma Marx, siguiendo la teoría económica clásica, *“La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, caeteris paribus, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños.”* (Marx, 1999 [1867]: 530) Por lo visto, ya en 1993 la diferencia notable del rendimiento del trabajo podía augurar un futuro no muy promisorio para los capitales locales y su necesario desalojo, especialmente con la economía “liberada” de las regulaciones que los protegían.

En este sentido, en el tercer trimestre de 1989, en plena lucha entre capitales por la conducción del estado (Ortiz y Schorr, 2006), el golpe de mercado hiperinflacionario significó un cambio de relación de fuerzas a favor de las fracciones financieras transnacionales –que aparecían bajo la forma de “acreedores extranjeros”– junto con ciertos aliados locales. Ello fue determinante para explicar las profundas transformaciones de la política económica del Estado, las cuales se cristalizaron en la Ley de Reforma del Estado (23.696 del 17/8/1989) para avanzar con el plan privatizador; y en la Ley de Emergencia Económica (23.697 1/9/1989) que significó un fuerte recorte en las transferencias a los Grupos Económicos Locales (GEL) y la burguesía nacional. Esta última ley avanzó hacia la reforma del Banco Central y propendió a la transformación del régimen de inversiones extranjeras, rompiendo con los privilegios de los capitales locales (Basualdo, 2010; Bonnet, 2007). Otra de las transformaciones importantes fue la apertura comercial: en dos años el arancel promedio a las importaciones pasó del 26% en 1989 al 10% en 1991 (Gaggero, 2008). Tampoco debe olvidarse la coincidencia estratégica de las distintas fracciones en avanzar contra la clase trabajadora, sobre las condiciones de vida y de trabajo, en tanto el conjunto del gran capital se encuentran igualmente interesados en aumentar los niveles de extracción de excedente a la clase trabajadora en su conjunto.⁴ Las diferencias y las luchas se dan, luego, por la capacidad que tiene cada capital para apropiarse de la riqueza producida, así como también porque, por ejemplo, los sectores más “mercado internistas” necesitan un mercado interno fuerte y, por lo tanto, tienen ciertos límites a la baja de los salarios.

Resulta fundamental analizar también que sucedió en materia salarial en relación con la productividad. Como vemos en el cuadro 3, el salario promedio bruto (a pesos constantes

4 En un trabajo realizado por la Sociedad de Estudios Laborales (SEL) y Mora y Araujo & Asociados, publicado en Clarín, 25 de octubre de 1998, se advierte la siguiente situación. Durante los 90' hubo un fuerte aumento de las horas trabajadas: En 1990, el promedio anual de tiempo trabajado rozaba las 2.000 horas, en 1998 es de casi 2.200 horas. Y en la mayoría de los casos, los empleados no cobran ninguna compensación por las labores fuera de horario y no la reclaman por temor a engrosar el número de los desempleados. Del relevamiento surge que la jornada habitual promedio de los ocupados, incluyendo el trabajo llevado a la casa, es de 9 horas 20 minutos, lo que equivale a 2.200 horas anuales. Pero, entre 1990 y 1997, la productividad laboral industrial creció en la Argentina más del 50%, y los ingresos reales se achicaron, mientras aumentaron las jornadas de trabajo de los que están ocupados, dando lugar a un impresionante aumento del excedente apropiado por el capital. Por otro lado, según las cifras del INDEC la distribución del ingreso en la Argentina retrocedió en relación con 1989 de tal manera que en 1998 el 20% más pobre de los hogares recibe el 4,2% de los ingresos, mientras el 20% más rico se lleva el 51,6%. Desde 1974, el 30% más pobre de la población redujo en casi un 28% su participación en el ingreso, mientras el 10% más rico lo acrecentó en el 30,1%.

promedio 2002) en 1993 es mucho mayor en las empresas controladas por capitales extranjeros (\$21.344,2) que el de las empresas de capital local (\$15.082). El salario promedio bruto pagado por empresas de capital local representaba un 70,66% con respecto a las extranjeras. Sin embargo, como vimos anteriormente en el cuadro 2, el valor agregado por trabajador de las empresas controladas por capitales extranjeros más que duplicaba a las empresas de capital local. Para 1999, la variación del salario bruto por trabajador fue del 23,3% en el caso de las empresas de origen nacional⁵ y de sólo un 2,45% en las empresas controladas por capitales extranjeros. Si ello lo comparamos con los aumentos de productividad analizados anteriormente, podemos ver que el aumento de productividad es menor al aumento salarial en el caso de las empresas de capital local como conjunto del panel (20,98% contra 23,3%), con lo cual disminuye relativamente la riqueza apropiada por el capital local con respecto a la fuerza de trabajo. Del otro lado, podemos observar cómo en el caso de las empresas de capital extranjero la variación salarial es de sólo el 2,45% y la productividad aumenta un 35,88%, con lo cual podemos inferir que aumenta notablemente la plusvalía relativa extraída.

Ahora veamos la declinación de las utilidades de las empresas de capitales de origen local con respecto a los capitales de origen extranjero.

1) Empresas de capital local, analizando globalmente su capital (281 empresas entre las 500 principales) en 1993:

El valor de producción⁶ total empresas de los capitales locales es de 29.734.900.000, de los cuales 5.533.300.000 constituyen los salarios (19,98%), sin contar las contribuciones patronales, y 2.054.100.000 las utilidades⁷ (7,42%).

2) Empresas con más del 50% de capital extranjero, analizando globalmente su capital (161 empresas entre las 500 principales) 1993:

El valor de producción total 25.129.500.000, de los cuales 2.894.400.000 constituye los salarios (12,54%) y 2.051.200.000 las utilidades (8,88%)

5 Habría que estudiar, además, si el aumento se debe, en buena medida, al desplazamiento en el índice de las 500 empresas principales de aquellas que pagaban menores salarios, las cuales eran menos competitivas.

6 El valor de producción se compone, según la metodología del INDEC para la encuesta a las 500 grandes empresas, del Consumo intermedio y el valor agregado bruto (el cual incluye las amortizaciones de capital fijo, la masa salarial y las utilidades, entre otros componentes)

7 Antes del pago del impuesto a las ganancias.

Es notable observar las diferencias en el año 1993, en plena “comunidad de negocios”⁸, lo cual hace prever el resultado del desarrollo de la concurrencia. Como decíamos anteriormente, se parte de una notable diferencia de productividad a favor de las fracciones de capital de origen extranjero, siendo esta, llegado a un punto en el proceso de acumulación, la herramienta más fuerte de la acumulación. Además, como observamos, la distribución del capital también es diferente, a partir de lo que se puede inferir que la composición orgánica sea diferente, lo cual guarda relación con su mayor productividad, ya que esta al ser mayor, mayor es el volumen relativo de los medios de producción que el trabajador convierte en producto durante cierto tiempo y con la misma tensión de la fuerza de trabajo. Es decir, a mayor productividad del trabajo hay un cambio en la composición técnica de capital ya que se necesita menos masa de trabajo en relación a la masa de medios de producción. Dicha composición técnica se expresa en su composición de valor, es decir, en la composición orgánica, en donde se observa un mayor peso relativo del valor de medios de producción (capital constante) que de fuerza de trabajo (capital variable).

Por otra parte, es notable observar a partir de los datos disponibles la diferente relación entre la masa salarial en relación a las utilidades obtenidas, en cuyo cociente las fracciones de capital de origen extranjero casi duplican a las fracciones de capital locales.⁹ Ahora veamos este análisis para 1999:

El valor de producción de las empresas de capitales locales es de 23.824.400.000, de los cuales 4.122.000.000 representa los salarios (17,82%) y 694.000.000 las utilidades antes del pago del impuesto a las ganancias (3%). En cambio, en el caso de las empresas de capitales extranjeros, el valor de producción se multiplicó por tres para 1999, pasando a ser de 64.188.700.000, de los cuales 6.908.800.000 representa los salarios (11,47%) y 4.962.600.000 las utilidades antes del pago del impuesto a las ganancias (8,24%).

El devenir del proceso de acumulación capitalista y, con él, de la competencia y de la concurrencia entre capitales, explica el proceso de concentración y centralización de capital a favor de las fracciones de capital extranjeras (cuadro 4), en un escenario en el cual el cambio de relación de fuerzas operado entre 1989-1990 condujo a la modificación de un conjunto regulaciones y herramientas político-estatales que les permitían a las fracciones de origen local compensar su debilidad económica. Cómo se observa, es notable la disminución entre 1993 y 1999 de las utilidades de las fracciones locales (incluso cuando las empresas menos competitivas fueron

8 Para Basualdo (2010: 313) “Luego del enfrentamiento entre las fracciones dominantes que dio lugar a la crisis inflacionaria, se formó una ‘comunidad de negocios’ basada en la privatización de las empresas estatales donde convergieron la oligarquía diversificada, las nuevas firmas extranjeras y los acreedores externos”.

9 Estos números no pueden traducirse a las ecuaciones de composición orgánica del capital y nos marcan el límite con el que tenemos que trabajar sobre los datos disponibles ya que habría que analizar los balances y discriminar entre trabajo productivo y trabajo improductivo, tener en cuenta el problema de la transformación de valores en precios de producción, observar la redistribución de plusvalía entre ramas con distinta composición orgánica y la conformación de una tasa de ganancia media.

desplazadas del panel de las 500 principales empresas), cuyo resultado es el desplazamiento de dichas fracciones y la agudización de la lucha por la competencia.

Irónicamente, ante las críticas al gobierno de dichas fracciones de capital local encabezadas por la UIA (especialmente la línea “Industriales”), el viceministro de economía de Carlos Menem, Carlos Rodríguez, llegó a afirmar: “¿Quién es la Unión industrial? Los quebrados, los fundidos, los que añoran el pasado.”¹⁰ Fue el mismo que, expresando la tendencia extranjerizante, dijo que Argentina debía regirse por la Reserva Federal de los EE.UU., en consonancia con la fracción dominante del capital transnacional que avanzaba en la estructura económica de la Argentina. Y que a su vez manifestó que si la crisis de Brasil implicaba el cierre de las empresas Argentinas, sería mejor, ya que de esa manera el país sería más eficiente.¹¹ La crisis que impactaba con fuerza en Argentina a partir de la devaluación del real, que continúa una ola de crisis y centralización del capital transnacional iniciada en el sudeste asiático en 1997, agudizaba las tensiones con la estructura política y preparaba el terreno para una puja hegemónica.

Con la política neoliberal –que se impone con fuerza a partir de 1989-1991 con el retroceso de los “Capitanes de la Industria” en las pujas con el capital financiero transnacional y el golpe hiperinflacionario— hacia 1999 de las primeras 500 empresas 255 eran de capital extranjero y 56 eran asociaciones con presencia de capital extranjero. De las 152 empresas que más facturaban (más de 150 millones de pesos anuales), 101 –el 66,4%– tenían participación extranjera. Esto quiere decir que a mayor escala, mayor es la presencia extranjera. Además, de los activos totales de las 500 grandes empresas, el 71,3% correspondían a las de capitales del exterior

Desplazamiento y absorción de los capitales locales

En el período que va de 1993 al año 2000, el PBI de la Argentina creció un 17,1%, mientras que el producido por el panel de las 500 grandes empresas del país creció un 44,3%, lo cual indica el proceso de concentración por acumulación ampliada de capital y el proceso de centralización por el cual avanzaron fundamentalmente las fracciones extranjeras de capital sobre las locales (Briner y Schorr, 2002), incluso sobre los grupos económicos locales más concentrados. Además, en materia industrial, hubo un fuerte desplazamiento general hacia la agroindustria.¹²

10 Página/12, 2 de septiembre de 1998. Citado por José Ignacio de Mendiguren, en la VI Conferencia Industrial, Mar del Plata, octubre de 2000.

11 *Ibíd.*

12 Ya en 1997, Schvarzer observaba: “Las medidas ortodoxas, que impulsaron la contracción del mercado interno, las elevadas tasas de interés y la apertura a la competencia externa, provocaron una notable retracción del aparato industrial del país. Ramas enteras desaparecieron de la escena (como la electrónica), o quedaron golpeadas y reducidas a su mínima expresión (como la fabricación de bienes de capital y de máquinas herramientas), mientras que sólo se registró el avance de actividades ligadas al procesamiento de bienes primarios basados en ventajas comparativas naturales (como la producción de aceite y lácteos).” (Schvarzer, 1997)

El proceso se aceleró a principios de 1995, con la corrida financiera por la fuga de capitales posterior a la crisis del Tequila. Sólo en el año 1997 se vendieron empresas por 10.000 millones de dólares a capitales extranjeros, lo cual indica el enorme proceso de centralización del capital.¹³ Según observa Gaggero y Wainer (2004: 15) a partir de mediados de la década de los 90', *"y a medida que se hacían más evidentes las limitaciones estructurales del modelo implementado por Domingo Cavallo, comenzaron a vislumbrarse al interior de la clase dominante diferencias importantes en torno de la política económica."* Desde la perspectiva que venimos desarrollando, las diferencias en la "clase dominante" con respecto a la política de gobierno, fue un factor central para analizar el pasaje a la lucha política o por modelos de capitalismo por parte de las fracciones económicas de capital local (aunque no sólo las fracciones locales), que necesariamente guarda relación con el proceso económico descripto anteriormente. La dimensión económica no explica linealmente dicho pasaje, sino que también es fundamental la dimensión política y la ideológica (como analizamos en otros trabajos), pero sin dudas es central.

Esto se vio, entre otras ramas, en la centralización y extranjerización de la actividad bancaria, que no se encuentra agregada en el panel de las 500 principales empresas del INDEC. La crisis del sudeste asiático fue lo que medió para acelerar dicho proceso. Como afirma Schvarzer: *"la convergencia objetiva de intereses entre autoridades monetarias, bancos locales y compradores externos, permitió que, en pocos meses, en el curso de 1997, los mayores bancos locales vendieron sus acciones de control. Una de las ventas más sorprendentes fue la del Banco Roberts, propiedad del grupo del mismo nombre y uno de los más poderosos en el ámbito local."* Además del Banco Roberts (vinculado al grupo Alpargatas) adquirido por el británico HSBC, otra de las grandes ventas a capitales extranjeros fue la del Banco Río del grupo Pérez Companc, uno de los principales grupos de la Argentina especializado en ese entonces en el sector petrolero y energético, al banco español Santander. La otra gran entidad española, el BBVA, adquirió el banco Francés, del grupo Sud América Inversiones (y hasta 1991, a su vez, del grupo Alpargatas). Otro de los bancos importantes comprado por capitales extranjeros fue el Banco del Buen Ayre, ligado a la empresa industrial de electrodomésticos B.G.H. (la más importante de capitales locales en esa rama industrial), adquirido por el banco Itaú, de origen brasileiro, por 225 millones de dólares.¹⁴

Parte de dicho proceso fue la liquidación y vaciamiento del Banco BIBAS, perteneciente al grupo Bidas, que en los 80 llegó a conformar un grupo económico de enorme importancia, reuniendo más de 50 compañías con inversiones en finanzas, construcción, pesca, papel y comunicaciones.¹⁵ El grupo Bidas era uno de los principales referentes del nucleamiento de Grupos Económicos Locales denominado "Capitanes de la Industria" en los años 80'. Como sucedió con otro conjunto de grupos económicos locales, ante la debilidad frente a formas de capital más avanzadas, se especializó y se internacionalizó, es decir, aumentó la escala pero concentrándose en

13 Ver Claudio Zlotnik, <http://www.pagina12.com.ar/1998/98-05/98-05-29/pag12.htm>

14 La Nación, 20 de mayo de 1998.

15 La Nación, 15 de marzo de 2010.

un sector específico, debilitándose como grupo económico, lo cual implica pasar a una posición subordinada como capital.

En 1997 se produce también la venta del Banco Quilmes, perteneciente a la familia Fiorito-Bianchi, al canadiense Scotiabank por 173,2 millones de dólares (69,9% de las acciones, de las cuales ya poseían el 25%).¹⁶ Para comparar las escalas de ambos capitales, resulta muy gráfico observar que el grupo financiero canadiense Scotiabank, un banco mediano a nivel global, poseía al momento de la compra activos valuados en 224.700 millones de dólares y un patrimonio de 5.424 millones de dólares. Y el Banco Quilmes fue adquirido por sólo 173,2 millones de dólares. Por otro lado, el grupo Garovaglio y Zorraquín, uno de los capitanes de la industria de la década de los 80' (aunque de forma más marginal por su tendencia liberal, que guarda relación con su condición de oligarquía diversificada), llegó a poseer 40 empresas, entre las cuales se hallaban el Banco Español y el Banco Comercial del Norte (Ostiguy, 1990). Hacia 1997, sólo le quedaban siete empresas.¹⁷

En los años 90', la casi totalidad de los bancos nacionales privados fueron absorbidos por entidades del exterior y algo similar pasó entre las AFJP, donde las administradoras de capitales extranjeros se quedaron con el 76% de los fondos administrados. No se trataba de un fenómeno sólo a nivel local. Un estudio publicado por la Secretaría de Industria, referido a las 500 empresas latinoamericanas de mayor facturación, indicaba que entre 1994 y 1997, las filiales extranjeras pasaron de 146 a 183, las de grupos nacionales bajaron de 287 a 259 y las estatales de 67 a 58.¹⁸

Hacia fines de la década de 1980, en plena fortaleza e influencia de los grupos económicos locales como fracción dominante, la mitad de los doce principales bancos privados nacionales de la Argentina pertenecían a intereses industriales (Ostiguy, 1990), es decir, a industriales que en el proceso de acumulación devinieron en capitales financieros. Como observamos, a partir de los años 90' el proceso fue inverso, es decir que los grupos económicos locales retrocedieron perdiendo posiciones como capital financiero, como capital que combina y concentra en un mismo grupo y bajo una misma conducción a la gran banca y la gran industria. Además, el avance de los bancos extranjeros sobre los bancos locales les permitió quedarse con el control de parte de las AFJP creadas pocos años antes, con la cual la masa de capital concentrada en manos extranjeras se multiplicó. Esto significó una pérdida central en el campo de batalla de la competencia para las fracciones de capital local, con la cual las fracciones extranjeras, particularmente las de origen estadounidense, británico y español, accedieron a una enorme palanca para la acumulación y para la centralización del capital, o para, sencillamente, ahogar a los capitales locales, apropiarse mediante el interés de gran parte de la plusvalía por ellos producida y luego adquirirlos una vez quebrados.

16 Clarín, 21 de octubre de 1997.

17 *La Nación*, 13 de abril de 1997.

18 Clarín, 17 de octubre de 1999.

Por ello, en las caracterizaciones y lamentaciones de los industriales locales, son permanentes las alusiones contra el sector financiero, y de hecho el “proyecto productivo” brota como antítesis del “proyecto financiero” según las consideraciones de los protagonistas del GP. Veamos algunas consideraciones de uno de los personajes más prominentes de dicho grupo, Osvaldo Rial: *“Nosotros, los industriales, trabajamos gran parte de nuestra vida para los bancos (...) Tenemos todas las condiciones para que, con políticas adecuadas, la situación comience a revertirse. Sin embargo, el gran obstáculo es la estructura de poder que se ha consolidado en Argentina, dominada por sectores de la banca, acreedores internacionales y algunos grupos empresarios que influyen de manera determinante en la toma de decisiones”*. Así introduce Osvaldo Rial su libro *“La dictadura económica”*, publicado en 2001, mientras era presidente de la UIA (Rial, 2001: 17 y 18). Y abunda contra el sistema financiero “desnacionalizado”: *“En materia financiera, desde el inicio del plan de convertibilidad el costo del dinero es elevadísimo (...) Con tasas reales del 16 al 60 por ciento anual, con tipo de cambio fijo y precios mayoristas estables, es fácil entender las dificultades para ser competitivos y las asimetrías que se generan para las empresas de capital nacional que deben competir con firmas extranjeras que obtienen fonos al 3 o 4 por ciento anual y tienen subsidios de todo tipo para la inversión y la exportación. De este modo se fue estimulando también un proceso de extranjerización del capital (...) Los esfuerzos por mejorar la eficiencia y la productividad dentro de las empresas se ven perjudicados por el costo exorbitante del dinero, que implica una enorme transferencia de recursos del sector productivo al financiero. Sin duda, el modelo de los 90 fue —y sigue siendo— funcional para que se produjera una de las más fuertes políticas de privilegios para el sistema financiero, que se tradujo en la transferencia monstruosa de recursos de los productores y consumidores hacia los bancos.”* (Rial, 2001: 24) *“Los bancos han sido enemigos de la industria en este modelo económico”* (Rial, 2001: 76)

Las quejas de los industriales locales sobre las altas tasas de interés vigentes en la Argentina —que reflejaban una estructura de precios relativos en beneficio de la banca y las empresas multinacionales y transnacionales en perjuicio de la actividad productiva local— era acompañada frecuentemente por el ejemplo de la privatización de YPF, que reflejaba la percepción negativa de dicha privatización que excluyó a los grupos económicos locales de la mayor empresa del país. La española Repsol adquirió YPF con un préstamo al 3,5% anual, cuando las empresas líderes locales pagaban un mínimo de interés del 15% anual. De hecho, los principales accionistas de dicha empresa eran dos entidades financieras españolas: La Caixa y el banco BBVA. Este apalancamiento financiero fue lo que permitió en la década del 90' que los bancos y sus empresas vinculadas (directa o indirectamente¹⁹) se expandieran y participaran activamente del proceso de privatización y concentración económica, relegando progresivamente a la fracción dominante en la economía durante la década de 1980. Además, dicha tasa de interés permitía posicionarse como actores centrales en la apropiación del excedente en argentina, en detrimento de otros capitales.

19 En el caso de las norteamericanas las vinculaciones son indirectas o no-formales, ya que por legislación de dicho país existían restricciones para la participación directa de los bancos en otro tipo de actividades económicas.

Otra rama que sufrió un fuerte proceso de extranjerización fue la de producción de alimentos. Las dos ventas más significativas fueron las de Terrabusi SA a RJR Nabisco (norteamericana) y Bagley a Danone (francesa), que eran las dos empresas alimenticias más importantes del país. Además, el grupo SOCMA perteneciente a la familia Macri vendió Canale a Nabisco. Según su gerencia porque: *“No conseguíamos escala de negocio contra operadores como Nabisco, que ya tenía Terrabusi, o Danone, que controla Bagley.”*²⁰ Canale representaba alrededor del 7,5% del mercado de galletitas en el país.²¹

En el sector de los hidrocarburos también puede apreciarse el proceso de extranjerización que afecta a importantes GEL. La presión de la multinacionales, de mucha mayor escala y espalda financiera, constituía una fuerte amenaza para los grupos locales, en un mercado más abierto y con la principal petrolera del país privatizada, por lo cual ya no podían actuar de contratistas con ‘precios por encima del valor’. Es decir, la cuestión de la escala pasa a ser central, especialmente en una rama como la petrolera, y en particular cuando los grupos económicos locales habían perdido la posición privilegiada de grandes contratistas del estado que les permitía evitar la competencia.²² En la lucha económica entre capitales, manifestada en la concurrencia y competencia (que convive con los procesos de monopolización y creación de oligopolios y cárteles), a medida que aumenta la productividad media, también aumenta el mínimo de capital que va haciéndose necesario para poder reproducirse en una determinada actividad, salvo que medidas y protecciones “extra-económicas” modifiquen el escenario.

En el sector petrolero, Pérez Compac era uno de los grupos económicos locales que tenía una presencia decisiva en la producción de petróleo, con la empresa Pecom. Petrobras pagó, por el 58,6% de las acciones 1077 millones de dólares y se hizo cargo de un pasivo de dos mil millones de dólares. Pecom también vendió la minera Cerro Vanguardia a la empresa Anglo Gold y su división agropecuaria a Halderman Farm²³. En la Argentina, al momento de la venta, Petrobras tenía una facturación de \$ 2.700 millones al año, contra 2.810 millones de Pecom. Los empleados de la primera sumaban 1.527 y los de la segunda, 3.408. La brasileña tenía 700 estaciones de servicio y la empresa que vendió Pérez Compac, 113. Pero a escala latinoamericana los números eran otros: Petrobras facturaba 29.866 millones de dólares contra 1.338 de Pecom por fuera del país.²⁴

²⁰ Clarín, 11 de septiembre de 1999.

²¹ Ibíd.

²² De ahí la caracterización con tono peyorativo con que se denomina a los “Capitanes de la Industria” y a los grupos económicos locales como la “Patria Contratista”.

²³ La Nación, 18 de octubre de 2002.

²⁴ Clarín, 14 de mayo de 2003.

Por otro lado, estaba la limitante financiera a la que hicimos referencia anteriormente: *“Cabe mencionar que las limitaciones financieras también fueron un factor importante que llevó a la venta. Cuando el grupo Pérez Companc decidió vender a la brasilera Petrobras el 58% de la firma, la misma tenía una deuda superior a los 2 mil millones de dólares, la mayor parte contraída en el exterior.”* (citado en Gaggero, 2008: 17). Por lo que se observa, la estrategia del grupo de concentrarse en la industria alimenticia y retirarse de la industria petrolera, es sobre todo impuesta externamente por constreñimiento financiero, que a su vez indica una falta de escala. Dicho grupo, al desprenderse de los bancos que poseía, perdió también su carácter de capital financiero y la posibilidad de apalancar a sus propias empresas.

Como observan Chudnovsky, Kosacoff y López (1999), esta estrategia de concentración de esfuerzos en algunas áreas de negocios, en donde algunos grupos se hacen más fuertes en las actividades donde han acumulado mayores capacidades (como Techint en productos siderúrgicos) fue una forma de adaptarse y poder reproducirse ante las nuevas reglas de juego de la economía local. Esto es lo que Castellani y Gaggero (2011:281) analizan como una estrategia de reconversión productiva. En otros casos, apostaron a adquirir activos y lograr posiciones dominantes en un sector donde la Argentina tiene ventajas comparativas naturales y un gran potencial de expansión bajo el proyecto financiero global, en tanto economía agroexportadora: ello fue claro en el caso del Grupo Macri (desplazado de la industria automotriz), así como en el caso que vimos anteriormente con Pérez Companc, que Castellani y Gaggero (2011:280) denominan estrategia de profundización de la inserción primario-exportadora. Pero así y todo, más allá de la estrategia, las empresas argentinas tienen tres grandes debilidades estructurales: en primer lugar, son pequeñas a nivel mundial, lo cual les trae problemas para obtener financiamiento al costo que logran sus competidores internacionales. Además, perdieron su condición de capital financiero, es decir no están asociadas o en red con bancos y fondos de inversión con escala. En segundo lugar, dedican muy pocos recursos a la investigación y, en consecuencia, casi no participan en las ramas de alta tecnología lideradas por firmas transnacionales. En este sentido, no forman parte de las industrias estratégicas de alto valor agregado, que tienen la capacidad de autonomizarse en los procesos de cambio de composición orgánica al desarrollar tecnología propia para aumentar la productividad. Quien controla la producción de medios de producción y, particularmente, los medios de producción estratégicos que hacen al salto tecnológico (“las industrias de industria”), disputa el tiempo social de producción y puede participar como actor central en la apropiación de riqueza social. En tercer lugar, el mercado interno argentino es pequeño en términos relativos. Y todos estos factores se observan claramente en el sector petrolero.

Otra de las empresas importantes en el sector e integrante del conjunto de grupos económicos locales que conformaron en los 80’ el grupo de los “Capitanes de la Industria”, era Astra, perteneciente a las familias Grüneisen (Ostiguy, 1990), Aguirre y Sánchez Caballero, la cual fue vendida años antes que Pecom, en 1996, a Repsol. La española Repsol dejó atrás en el pleito por la adquisición de Astra a Pecom, a la Compañía General de Combustible (grupo local Soldati) y a la estadounidense Texaco. Con activos valuados en 1000 millones de dólares y ventas en el orden de los 350 millones de dólares, Astra era la quinta compañía petrolera del mercado argentino, con una producción de 6000 metros cúbicos por día, lo que representaba un 5 por ciento del total del

país. La imposibilidad de adquirir esta petrolera por parte de Pérez Companc y de Soldati para saltar en escala y productividad, en un escenario en dónde había desaparecido la petrolera estatal como empresa central de dicho mercado, volvía demasiado dificultosa la posibilidad de dichos capitales de mantener sus posiciones. También la Petrolera San Jorge de las familias Ostry y Priú fue vendida por 1000 millones de dólares a la empresa norteamericana Chevron, quien de esta forma pasó a controlar la segunda exportadora de petróleo crudo en la Argentina.

Uno de los rubros de fuerte centralización y extranjerización fue el textil y el de calzado. Grafa y Alpargatas fueron vendidas a capitales extranjeros, y posteriormente también Gatic, mantenida por el estado a través de deuda fiscal, fue vendida. Alpargatas y Gatic dominaban el 80% del mercado interno de zapatillas y Alpargatas era la principal empresa textil del país (Castellani y Gaggero, 2011). Entre el endeudamiento y la competencia extranjera, dichas empresas no pudieron resistir y fueron vendidas-traspasadas a capitales extranjeros. En 1999 las ventas de zapatos en el mercado interno argentino caerían un 40% en y la balanza comercial del sector era deficitaria desde 1996. Alpargatas, la principal empresa local del sector, cerró sus balances con un patrimonio neto negativo de 38,23 millones de pesos, y la situación de las numerosas PYMES era similar o peor. Luego de las devaluaciones del sudeste asiático, la competencia con los importadores que comercializan zapatos (mayormente zapatillas) que provenían de China, Corea y Taiwán era prácticamente inviable sin protección arancelaria fuerte y escala. Según la Cámara de la Industria del Calzado, entre 1991 y 1995 la producción nacional de calzado cayó 30%, desaparecieron 997 fábricas de calzado y 14.400 puestos de trabajo. Con la apertura del mercado la cantidad de zapatos que ingresaron al país desde China creció el 145%.²⁵

Estos son sólo algunos ejemplos particulares del proceso general enunciado con anterioridad, por el cual se consolida la presencia del capital extranjero en toda la economía, y especialmente en las actividades extractivas y exportadoras de recursos naturales, que es el lugar impuesto a la Argentina en la división internacional del trabajo del capitalismo financiero global.

Por el lado de la burguesía local y de las pymes, orientadas fundamentalmente hacia el mercado interno o como proveedoras de los GEL, el impacto de la Convertibilidad y el Proyecto financiero neoliberal fue más profundo aún. Entre 1994 y 2000, fueron cerradas 30.600 pequeñas y medianas empresas industriales. Según un relevamiento sobre la evolución sectorial y territorial (denominados manchones de la producción) de las Pymi realizado por el Observatorio Permanente de las Pymi argentinas, y presentado por la Unión Industrial Argentina, en el año 2000, existían 62.880, de las cuales 42.490 habían nacido antes de 1994 y el resto, 20.390, después de ese año.

La estructura de precios relativos consolidada en la Convertibilidad favoreció fuertemente al sector financiero, de servicios y comercial, en detrimento a los sectores productores de bienes transables, pero particularmente del sector industrial. Como observamos en el cuadro 6, esto se agudizó en los ciclos recesivos, manifestando una fuerte caída en el PBI industrial tanto en términos absolutos, como relativos a otras actividades y relativo a la participación en el PBI total. Sólo entre 1998 y el 2001 el PBI de las actividades manufactureras (que nosotros llamamos

²⁵ *Página/12*, 15 de octubre de 1999 y *Clarín*, 17 de octubre de 1999

específicamente PBI industrial) cayó un 18%, siendo claramente el sector que más cayó en el ciclo recesivo. Además, la caída relativa del sector industrial en el PBI durante la década del 90' fue un rasgo característico del proceso de re-primarización de la economía, que se agudizó notablemente con el comienzo del ciclo recesivo. A su vez, la intermediación financiera también experimentó un crecimiento relativo en su participación en el PBI: en 1993 la misma era de 3,7%, en 1997 4,86%, en 1999 5,76% y en 2001 5,65%. Nótese que el año en que surgió el GP fue cuando la intermediación financiera obtuvo la mayor participación en el PBI en términos relativos, y que la misma creció un 145% entre 1993 y 1999, con una crisis financiera en el medio por el impacto del Tequila): su PBI sectorial pasó de 3.411 millones de pesos a 8.342 millones de pesos (precios de 1993).

El GP y las explicaciones económicas sobre su aparición y desarrollo

Entendemos que el surgimiento del GP es ante todo un hecho político que no puede explicarse solamente por cuestiones económicas. Así y todo resulta interesante analizar y debatir las causas económicas que explican el surgimiento del GP y el “proyecto productivo”, esgrimidas por algunos autores especialistas en la materia y que pretendemos en parte complementar en este trabajo destinado al plano económico. Un ejemplo de la mirada que hace hincapié en la estrategia de los grupos económicos es la que exponen Castellani y Gaggero (2011), en donde observan que las causas del retroceso en la cúpula empresaria por parte de los grupos económicos nacionales (GEN) *“hay que buscarlas en las estrategias que desplegaron los GEN a partir de la crisis del Tequila”* (2011:278). Obviamente no desconocen lo que ellos denominan los “cambios en el contexto macroeconómico”, pero el foco del análisis está puesto en que la pérdida de lugar en la cúpula económica de los GEN se debe a una estrategia (2011: 287).

En el mismo sentido parecen pronunciarse Gaggero y Wainer (2006) cuando ponen el acento explicativo de la ruptura de la “Comunidad de Negocios” a partir de la estrategia de reestructuración emprendida por los grupos económicos locales. En este sentido, afirman dichos autores: *“A partir de 1995 la “comunidad de negocios”, que había logrado unificar a las distintas fracciones de la clase dominante, comenzó a resquebrajarse debido a un proceso de reestructuración encarado por los grandes grupos económicos nacionales que incluyó la venta de su participación accionaria en las empresas privatizadas a empresas transnacionales, la remisión de una gran masa de capital líquido al exterior, y el repliegue en determinados sectores -predominantemente exportadores- de la economía argentina”* (Gaggero y Wainer, 2006: 2)

En una entrevista publicada en el diario Clarín el 17/3/1997 al dueño de Terrabusi, Gilberto Montagna (que el propio artículo de Castellani y Gaggero cita), se observa con toda claridad cómo se representa en los empresarios locales las consecuencias fundamentales del despliegue de la ‘economía abierta de mercado’ bajo el proyecto financiero neoliberal, más allá de la estrategia individual luego implementada por el capital individual para hacer frente a esa realidad que se le impone (según los autores “estrategia de retirada oportuna”) y que es consecuencia de las relaciones sociales de producción en las que está inserto. Afirma Montagna:

“No se trata de convertirse en Don Quijote al divino botón. La ecuación que nosotros hicimos en su momento era que Nabisco había definido que se iba a instalar en la Argentina. En un escenario en que la producción instalada de galletitas en el país era el doble de la capacidad necesaria, las galletitas se habían convertido en un commodities donde ya no había nichos de mercado donde usted pudiera producir con una calidad de mercado superior, o con una tecnología superior al resto. En ese cuadro hay que manejarse forzosamente en función de precios. La competencia se fue haciendo cada vez más ruidosa, los márgenes de rentabilidad se reducían. Lo que analizamos es que competíamos hacia abajo en el mercado interno con pymes que pagaban parte de los sueldos en negro. Y hacia arriba veíamos a los monstruos que estaban dispuestos a perder plata durante diez años para ganar mercado.”²⁶ (Castellani y Gaggero, 211: 218)

Es muy interesante el planteo de Montagna (Terrabusi) para dar cuenta de cómo existe una determinada relación de producción en la que se encuentran los sujetos, a partir de las cuales estos desarrollan una experiencia, que interpretan de acuerdo a las ideas que poseen, a los marcos interpretativos-culturales que fueron forjando, a las estructuras políticas existentes, y en función de las cuales toman una decisión o determinan un curso de acción. Decisión que se da en una determinada relaciones de poder, determinadas a su vez por los efectos del plano económico, político e ideológico. En unos casos será resistir el proceso de extranjerización y en otros, como el de Terrabusi proveniente de una tradición liberal, seguir sin problema las reglas del “mercado”.

Es decir, resulta central analizar en parte el comportamiento del empresariado local en determinado contexto histórico, teniendo presente su condición económica, en tanto fracciones de capital local, cuya escala a nivel global es pequeña y su composición orgánica retrasada con respecto a otras formas de capital, que están ubicados en un país-región periférico o semicolonial, en el cual poseen su asiento principal y se desarrollaron fundamentalmente (salvo excepciones) gracias a la promoción, protección e impulso “estatal”. En este sentido, tampoco compartimos ese criterio que analiza desde una dimensión ética el comportamiento de la “burguesía nacional”, la cual no actuaría como debería hacerlo y por ello el país no se desarrolla. Ello puede sesgar el análisis de estos sectores sociales y dar lugar a interpretaciones de que su accionar es meramente especulativo, cortoplacista, oportunista y toda articulación que desarrollen o sus discursos a favor del “proyecto nacional” y del “proyecto productivo” serían meras estratagemas, es decir, dispositivos para engañar a la clases subalternas. Entendemos que los procesos son más complejos y ello es visible al analizar el surgimiento y el accionar político del GP.

Este debate (que desde nuestro punto de vista se trata de posiciones complementarias) se relaciona estrechamente con el análisis del proceso de extranjerización. Cuando se centra demasiado en el comportamiento de los grupos económicos, la explicación de dicho proceso puede dejar de lado el desplazamiento de ciertas fracciones de capital por diferencias de

26 Sí resulta interesante observar aquí que ante una misma realidad económica los distintos sectores empresarios que poseen distintas identidades, distintas historias y pertenecen a agrupamientos diferentes, presentan respuestas diferentes.

productividad, en relación a la escala, composición orgánica y tasa de ganancia, y atribuir un lugar central para dar cuenta de dicho fenómeno a un nuevo comportamiento empresarial inscripto en la 'lógica de la valorización financiera'. Para dicha interpretación es la lógica financiera la que guía el desprendimiento de las acciones de las empresas privatizadas por parte de la fracción dominante local. *"Esta subordinación de las privatizaciones a la lógica financiera se hizo patente en la posterior y masiva transferencia de capital cuyo núcleo central estuvo constituido por la venta de las tenencias accionarias de la fracción dominante local al capital extranjero"* (Basualdo, 2010: 334)

Si bien el mecanismo de obtención de ganancias patrimoniales por ventas de participaciones empresarias en empresas privatizadas por parte de los GEL es importante para analizar el proceso de los 90', creemos importante complementarlo con algunas de las claves centrales que observamos anteriormente. En este sentido, vamos a poner un ejemplo, que es bastante descriptivo de lo acontecido con las privatizaciones y la venta de las participaciones de las fracciones de capital local. Es el caso de Telefónica de Argentina y el grupo Techint²⁷. Dicho grupo económico obtuvo grandes ganancias por las diferencias entre el precio pagado por la porción accionaria cuando se privatizó y el precio obtenido a cambio de dichas acciones cuando las vendieron. Sin embargo, cuando se analiza dicho desprendimiento no obedeció tanto a la voluntad del grupo Techint de obtener ganancias patrimoniales (aunque si las obtuvo), como al avance en la compra de acciones de transnacionales de muchísima mayor escala y capacidad tecnológica, con el objetivo de quedarse con el negocio local de las comunicaciones. Incluso Techint aspiraba a desarrollarse fuertemente en este sector, lo cual seguiría intentando dos años más tarde, en 1999²⁸. El grupo se especializó e internacionalizó, perdiendo terreno como grupo económico-financiero diversificado y ganando en fortaleza en la rama siderúrgica. La venta del paquete accionario de Telefónica fue utilizada en el proceso de adquisiciones internacionales del grupo en el sector siderúrgico. Por otro lado, Techint no se desprendió de Somisa (siderúrgica estatal privatizada en los 90') para realizar ganancias patrimoniales sino que la conservó para fortalecerse en dicha rama productiva. En este sentido, Eduardo Baglietto, vicepresidente del grupo, afirmó en relación a su salida de Telefónica: *"Con el avance del CEI (holding controlado por el Citibank) quedamos relegados al papel de accionistas minoritarios"*²⁹. Sin poder aspirar a tener las riendas-control de la empresa junto al Pérez Companc, lanzada la desregulación del mercado telefónico que afectaba su situación y encerrado en la lucha entre dos transnacionales como CEI, por un lado, y Telefónica-British Telecom por el otro, Techint se vio desplazado.

27 Consideramos a dicho grupo como parte de la fracción de grupos económicos locales, a pesar de tener origen italiano. Como observa Ostiguy (1990), es un grupo económico que representó el arquetipo de la gran empresa que se estableció y prosperó gracias al modelo de sustitución de importaciones.

28 Página/12, 19 de agosto de 1999.

29 Clarín, 25 de abril de 1997. <http://edant.clarin.com/diario/1997/04/25/o-01401d.htm>

Las ganancias patrimoniales, la salida de capitales al exterior, el posicionamiento en activos “financieros”, el re-posicionamiento en actividades primarias de exportación y la centralidad de la “lógica financiera” en la estrategia de los grupos económicos locales y fracciones de burguesía local es lo que explicaría para Basualdo y otros autores el impulso de la propuesta “devaluadora”, “exportadora” y engañosamente “productiva”. La conformación del Grupo Productivo aparece como una estrategia conducida por un fracción de capital que, en realidad, se benefició durante la década del 90’, que se retiró de la estructura productiva por su lógica de valorización financiera y que como se encontraba fuertemente dolarizada le convenía devaluar. En esta visión, la fuga de capital al exterior de los grupos económicos locales, se observa como un comportamiento que se aleja de lo esperado por una “burguesía nacional”. Desde nuestro punto de vista sin duda existe en parte dicha lógica financiera, pero a la vez hay otros elementos explicativos que complementan los mencionados y que permiten entender el comportamiento político posterior: el capital fugado, que adopta la forma de capital invertido para obtener una ganancia financiera, es en parte capital que no encuentra condiciones para su valorización en escala ampliada frente a la competencia extranjera y en el modelo de acumulación vigente, lo cual se traduce en la caída de las utilidades (como vimos anteriormente, para 1999 las utilidades habían caído al 3% para los grupos económicos locales antes del impuesto a las ganancias). El pasaje a la obtención de renta financiera a nivel local o internacional obedece no sólo a una lógica de valorización financiera sino también a que el capital bajo dicha forma logra reproducirse y ampliarse en mejores condiciones que bajo la forma de capital productivo, por su menor escala y productividad.³⁰

Desde nuestro punto de vista, la necesidad de devaluar y pesificar la economía por parte de las fracciones de capital de origen local (aunque dicho pasaje no fue mecánico ni implicó a todas las fracciones de origen local) guarda estrecha relación con la necesidad –que estos grupos interpretan a partir de un proceso político e ideológico-cultural, a partir de la influencia de cuadros políticos, teóricos e ideológicos de la burguesía desarrollista— de imponer un modelo de capitalismo que, en gran medida, vuelva a reproducir ciertas condiciones de protección y privilegio para el capital local, como la garantía de un mercado interno, y que les permita posicionarse como fracción dominante. En este sentido, retomar el control de la política monetaria se vuelve un objetivo central para retomar las riendas de control del territorio económico nacional, así como reimpulsar el Mercosur frente a la propuesta ALCA, cambiar los precios relativos de la economía, extraer parte de la renta exportadora de las actividades primarias a través de retenciones (implementadas por el gobierno en 2002), disminuir los costos internos en dólares (incluido el salario) e impulsar ciertas políticas distributivas que incrementen en alguna medida el mercado interno frente a la crisis.

La composición del GP, la identidad construida frente a lo financiero, el rechazo al ALCA y a la posible dolarización, los pronunciamientos contra la extranjerización de la economía argentina y a favor de recuperar la industrial favoreciendo a la “burguesía nacional”, son cuestiones que están

30 Por otro lado, creemos que ninguna de estas dos consideraciones, que en buena medida son complementarias, explican necesariamente y por sí mismas la conformación del GP y el Proyecto productivo, ya que también inciden factores ideológicos, históricos y políticos.

en estrecha relación con las condiciones económicas descriptas. No puede comprenderse el armado del GP y posteriormente el Movimiento Productivo Argentino –que agrupa al GP con el PJ del sector de Eduardo Duhalde, la UCR del sector de Raúl Alfonsín, buena parte del FREPASO y un conjunto importante de cámaras de PYMES, además de la fuerte articulación existente con la Iglesia Católica e importantes sectores del Movimiento Obrero Organizado (Merino, 2013b) — como una mera estratagema para generar consenso con el mero objetivo de devaluar. Así como interpretar las propuestas de los exponentes del GP de ciertas medidas ‘populares’ como meros discursos destinados a obtener legitimidad, como por ejemplo la insistencia en el seguro para desocupados (planteado por la UIA y el GP en 1999) o la necesidad de que se incremente la masa salarial y el empleo. Al respecto, Rial afirma: *“Este ingreso mensual para los desocupados busca compatibilizar dos objetivos: incrementar la demanda interna y restaurar mayores grados de equidad en la sociedad Argentina.”* (Rial, 2001: 79) En este sentido, José Ignacio de Mendiguren asevera, en la revista Fortuna (2003), *“Nosotros defendemos un proyecto nacional, en la necesidad de agregar valor; defendemos una sociedad que pague altos salarios, en la que la participación del trabajo en el ingreso nacional sea del 44%, como era antes.”*

Es decir, puede haber estratagema en la construcción de hegemonía pero a su vez hay estrategia. Desde el punto de vista de las fracciones de capital local productoras de bienes transables, la carencia de mercado interno vuelve imposible la realización del capital, es decir, la venta de mercancías por parte de los sectores productivos locales. Además, el achicamiento del mercado interno exacerba la competencia y reduce la capacidad de los capitales locales para librar dicha batalla. Por ello resulta lógico que apoyen cierto nivel de distribución de la riqueza o de transferencias a sectores excluidos con el objetivo de reactivar y/o ampliar el mercado interno (especialmente si ello se financia con ingresos provenientes de actividades en las que no son dominantes).

Si observamos el documento fundacional del GP y sus propuestas³¹, a partir del cual sistematiza un conjunto de posiciones para librar una lucha política e ideológica por modelos de capitalismo, se refuerza el argumento de que en la dimensión económica las razones del surgimiento de dicho nucleamiento empresarial debemos buscarlas en parte en las condiciones económicas de competencia y concurrencia de las fracciones de capital durante los 90’, en el retroceso de las fracciones de capital local centrado en la industria (particularmente en los GEL que serán el núcleo del GP), en la crisis financiera global que azotaba a los países “emergentes”, en su enfrentamiento con los grupos financieros (especialmente los transnacionales) y en aspectos políticos estratégicos. También en sus propuestas, composición y debilidades podemos encontrar sus límites y las contradicciones en el posneoliberalismo con la profundización de políticas de raíz popular, ya que las mismas razones que lo llevan a un enfrentamiento tardío con el “proyecto financiero” –problemas de escala, productividad, composición, debilidad tecnológica, problemas para consolidar una visión estratégica— constituyen las causas fundamentales de su imposibilidad de encabezar un proyecto estratégico que modifique sustancialmente la estructura productiva nacional.

31 Documento fundacional del Grupo Productivo.

Bibliografía

- Aronskind, Ricardo. 2001. *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los '90*. Buenos Aires. Libros del Rojas.
- Azpiazu, Daniel (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", *Realidad Económica*, n° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y E. Basualdo. (2004) "Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo e impactos estructurales" En Petras, J. Y Veltmeyer, H. comp, *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Aspiazu, D., Basualdo, E. y Khavise, M (1986) *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Aspiazu, Daniel y Schorr, Martín (2008) "Continuidades y rupturas en la industria argentina: del modelo de los noventa a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares". *Realidad Económica*, n°240, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2000): "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- Basualdo, Eduardo (2001) *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, UNQUIFLACSO.
- Basualdo, Eduardo (2003) "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera." *Realidad Económica* n° 200.
- Basualdo, Eduardo (2010) *Estudios de Historia Económica Argentina*. Siglo Veintiuno Editores Argentina.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2007), "Estado e Mercado no Novo Desenvolvimentismo", en Nueva Sociedad, nro. 210 Julio-Agosto 2007.
- Castellani, A. (2007) "Intervención económica estatal y transformaciones en la cúpula empresaria durante la última dictadura militar (1976-1983)". En: LIDA, Clara E., Horacio Crespo, y Pablo Yankelevich, Comp, *Argentina, 1976. Estudios en torno al golpe de Estado*. México, El Colegio de México.
- Castellani, A. y Szkolnik, M. (2005) "Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001". En línea: [www.argiropolis.com.ar].
- Castellani, A. y Gaggero, A (2011) "Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa". En: Pucciarelli, A., Coord., *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Coriat, Benjamín (2003) *El taller y el cronometro*, Ed. SigloXXI 13ed.
- Merino, Gabriel y Formento, Walter (2011) *Crisis financiera global. La lucha por la configuración del Orden Mundial*. Ed. Peña Lillo/Continente, Buenos Aires. ISBN: 978-950-754-329-6.
- Gaggero, Alejandro y Andrés Wainer (2004): "Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y el (tipo de) cambio" en *Realidad Económica* número 204, Buenos Aires, mayo- junio.
- Gaggero, Alejandro (2008) "Los grupos económicos nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa". En Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN: 1851-2577. Año 2, n° 3, Buenos Aires, junio de 2008.
- Giddens, Anthony (1998) *La Tercera Vía*. Ed. Taurus, Madrid.
- Harvey, David (2004) *El Nuevo Imperialismo*. Ed. Akal, Madrid.
- Lipietz, Alain (1994) *El posfordismo y sus espacios*. PIETTE-CONICET, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, Buenos Aires.

Marx, Carlos (1999 [1867]). *El Capital*. Tomo I. Fondo de Cultura Económica, México.

Merino, Gabriel (2011) "Globalismo financiero, territorialidad, progresismo y proyectos en pugna" en *Revista Geograficando* N°7, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP, ISSN 1850-1885.

Merino, Gabriel (2013a) "El movimiento obrero organizado, la crisis de 2001 y el gobierno de Duhalde. El caso de la CGT disidente". En revista *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, N°30, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP, ISSN 1514-0113.

Merino, Gabriel (2013b) "Luchas por la hegemonía y procesos instituyentes en la Argentina del 2001. Claves para entender el posneoliberalismo." Revista *Question*, N° 38, Facultad de Periodismo y Comunicación Social de la UNLP, Argentina.

Ostiguy, Pierre (1990) *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80'*. Legasa, Buenos Aires.

Rial, Osvaldo (2001) *La dictadura económica*. Galerna, Buenos Aires.

Schorr, M. y Ortiz R. (2006) "Crisis del Estado y pujas interburguesas. La política de la hiperinflación". En *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Coordinado por Alfredo R. Pucciarelli. Siglo Veintiuno Editores.

Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2005) "Argentina: muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del 'modelo de los noventa' al del 'dólar alto'". *Realidad Económica*, no. 211.